

# 2019年3月期 第2四半期決算説明会

挑戦と創造

2018年11月16日

**アイカ工業株式会社**

1

(冒頭挨拶)

ただ今ご紹介頂きました  
アイカ工業の小野でございます。

本日は当社の2019年3月期第2四半期決算説明会に  
ご参加頂きまして、ありがとうございます。

それでは、  
これより当社の中間決算の概況と、今後の事業展開について  
ご説明させていただきます。

本資料に掲載されているアイカ工業株式会社の現在の計画、見通し、戦略、確信等のうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、リスクや不確実な要因を含んでおります。

これらの情報は、現在入手可能な情報からアイカ工業株式会社の経営者の判断に基づいて作成されております。実際の業績は、さまざまな重要な要素により、業績見通しとは大きく異なる結果となりうるため、業績見通しのみで全面的に依拠することは控えるようお願い致します。

また、本資料は、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身のご判断において行われますようお願い申し上げます。

- 1. 2019年3月期 第2四半期実績**
2. 2019年3月期 通期計画
3. セグメントの実績および方策
  - 3-1 化成品セグメント
  - 3-2 建装建材セグメント
4. 海外事業の実績および計画
5. 中期経営計画C&C2000の進捗
6. 配当について

目次に従って、  
第2四半期決算実績、通期決算計画、  
その他ご覧の項目について、ご説明いたします。

まず、第2四半期決算の実績についてご説明いたします。

# 1. 2019年3月期第2四半期 連結決算の概要



[単位:百万円]

	2018/3期 第2四半期		2019/3期 第2四半期				
	実績	率	計画	実績	率	伸率	達成率
売上高	78,012		88,000	90,832		16.4%	103.2%
営業利益	9,300	11.9%	9,800	9,670	10.6%	4.0%	98.7%
経常利益	9,595	12.3%	9,900	10,109	11.1%	5.4%	102.1%
四半期純利益※	5,726	7.3%	6,300	6,044	6.7%	5.5%	95.9%

※:親会社株主に帰属する四半期純利益

[一株当たり単位:円]

一株当たり四半期純利益	87.7	-	96.5	92.6	-	-	95.9%
-------------	------	---	------	------	---	---	-------

4

2019年3月期第二四半期の連結業績の概要は、ご覧の通りです。

売上高 908億 3,200万円、

営業利益 96億7,000万円、

経常利益 101億 900万円、

親会社株主に帰属する四半期純利益 60億 4,400万円となりました。

なお、「親会社株主に帰属する四半期純利益」については、以後、「四半期純利益」と省略させていただきます。

売上・経常利益は、計画を上回ることができました。

営業利益については、原材料費高騰の影響を受け、若干計画を下回る結果となり、

四半期純利益については、平成30年7月豪雨による広島工場浸水被害の特別損失4億円を一時的に計上したため、計画を下回る結果となりました。

なお、広島工場の被害につきましては、損害保険を付保しており、保険金を受け取った際には、特別利益として計上する予定です。

## 1. 第2四半期 連結決算の概要

AICA

### 伸び率

売上高	+16.4%	9期連続増収
営業利益	+4.0%	9期連続増益
経常利益	+5.4%	9期連続増益
四半期純利益※	+5.5%	3期連続増益

売上 : 6期連続 過去最高を更新  
営業利益・経常利益 : 7期連続 過去最高を更新  
四半期純利益※ : 2期連続 過去最高を更新

※親会社株主に帰属する四半期純利益

- 国内事業:非住宅向け 好調、住宅向け 低調
- 海外事業:アイカ・アジア・パシフィック (AAP) 売上好調  
エバモア社、タイ・ケミカル社の新規連結 開始  
東南アジアにおける化粧板販売 好調

5

その結果、

売上は9期連続増収、営業利益・経常利益は9期連続増益、  
四半期純利益は3期連続増益となりました。

また、売上高では6期連続、営業利益・経常利益では7期連続、  
四半期純利益では2期連続で、過去最高を更新しました。

この上半期、

国内建設事業においては、  
非住宅向けが好調に推移したものの、  
住宅向けは着工件数の減少を受け、低調に推移しました。

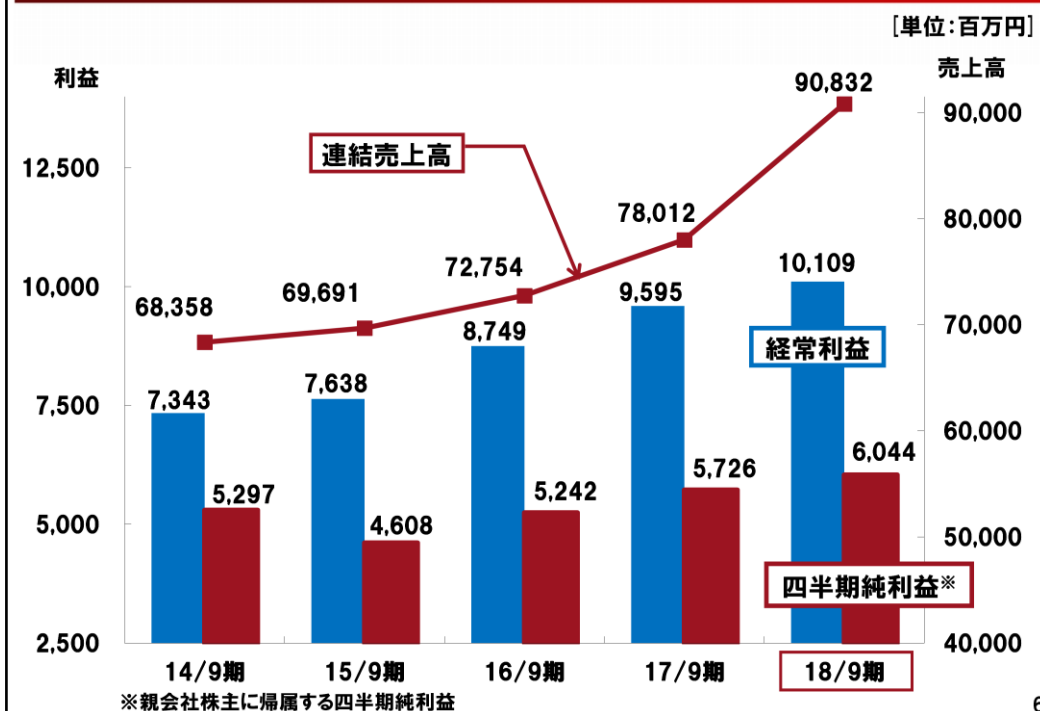
海外事業の販売面においては、

アイカ・アジア・パシフィック、略してAAPが好調に推移しました。  
台湾のエバモア社、タイ・ケミカル社の新規連結も開始しました。

また、東南アジア地域における化粧板販売も  
順調に売上を伸ばすことができました。

# 1. 第2四半期 連結決算の推移

AICA



最近5年間の第2四半期の  
連結売上高、経常利益、四半期純利益の推移は  
スライドの通りです。

## 1. 第2四半期 主要項目の状況

AICA

	2016/9期	2017/9期	2018/9期
	連結	連結	連結
設備投資額	15.9億円	19.7億円	32.7億円
減価償却費	17.0億円	17.0億円	19.6億円
研究開発費	12.8億円	13.0億円	15.3億円
借入金残高	15.9億円	20.7億円	47.8億円
期末人員			
国内	1,554人	1,563人	1,599人
海外	1,811人	1,852人	2,284人
合計	3,365人	3,415人	3,883人

7

これは、  
第2四半期の設備投資額、減価償却費、研究開発費、  
借入金および人員等の状況です。

2019年3月期第二四半期決算の設備投資額は、約32.7億円でした。  
主なものは、  
名古屋R&Dセンターの開設 3.8億円、  
アイカテック建材の生産設備増強 4.2億円、  
ベトナムでのメラミン化粧板新工場建設 2.8億円、  
AAPグループでの設備増強・更新等に 5.3億円、等がありました。

# 1. 第2四半期 セグメント別実績

**AICA**

[単位:百万円]

	売上高			営業利益			
	2017/9期 実績	2018/9期 計画	2018/9期 実績	2017/9期 実績	2018/9期 計画	2018/9期 実績	
化成品	39,889	48,150	52,176	3,375	3,790	3,641	金額
				8.5%	7.9%	7.0%	利益率
建装建材	38,123	39,850	38,656	7,169	7,335	7,289	金額
				18.8%	18.4%	18.9%	利益率
(配賦不能営業費用→)				▲ 1,244	▲ 1,325	▲ 1,261	金額
合計	78,012	88,000	90,832	9,300	9,800	9,670	金額
				11.9%	11.1%	10.6%	利益率

8

スライドは、2019年3月期第二四半期のセグメント別業績を当初計画と比較したものです。

ここでは、営業利益の増減を中心に御説明させていただきます。

化成品セグメントの営業利益は36億4,100万円と、計画の37億9,000万円を下回りました。営業利益率も7.0%と、計画の7.9%を0.9ポイント下回っています。

新規連結の効果や、アイカ・アジア・パシフィックのれん償却減による増益があったものの、原材料費が、想定を上回るペースで高騰したことが主な要因です。

建装建材セグメントの営業利益は、72億8,900万円と計画の73億3,500万円を下回りました。営業利益率は18.9%と、計画の18.4%を上回りました。

これは、アイカ工業単体における販管費や固定費の増加を、増販益や売価差による限界利益の増加によりカバーできた事が主な要因です。

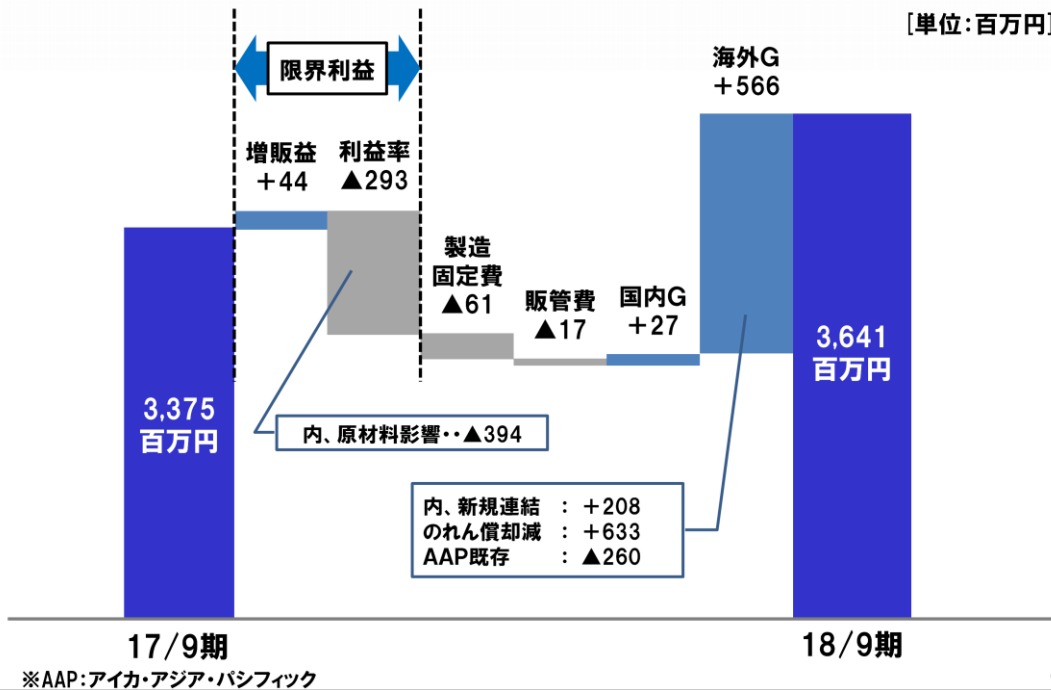


# 1. 利益増減(化成品) <17/9期vs.18/9期>

AICA

配賦不能営業費用控除前営業利益

[単位:百万円]



このスライドは、化成品セグメントにおける2018年3月期と2019年3月期の第2四半期の、営業利益の差異について要因別に分析したものです。

利益の改善要因は、アイカ工業単体の販売増や、新規連結効果、アイカ・アジア・パシフィックの暖簾償却減等による海外グループ会社の増益で6億3,700万円の増益要因がありました。

一方、利益減少要因といたしましては、原材料高騰による利益率の低下、製造固定費・販管費の増加等、3億7,100万円の減益要因がありました。

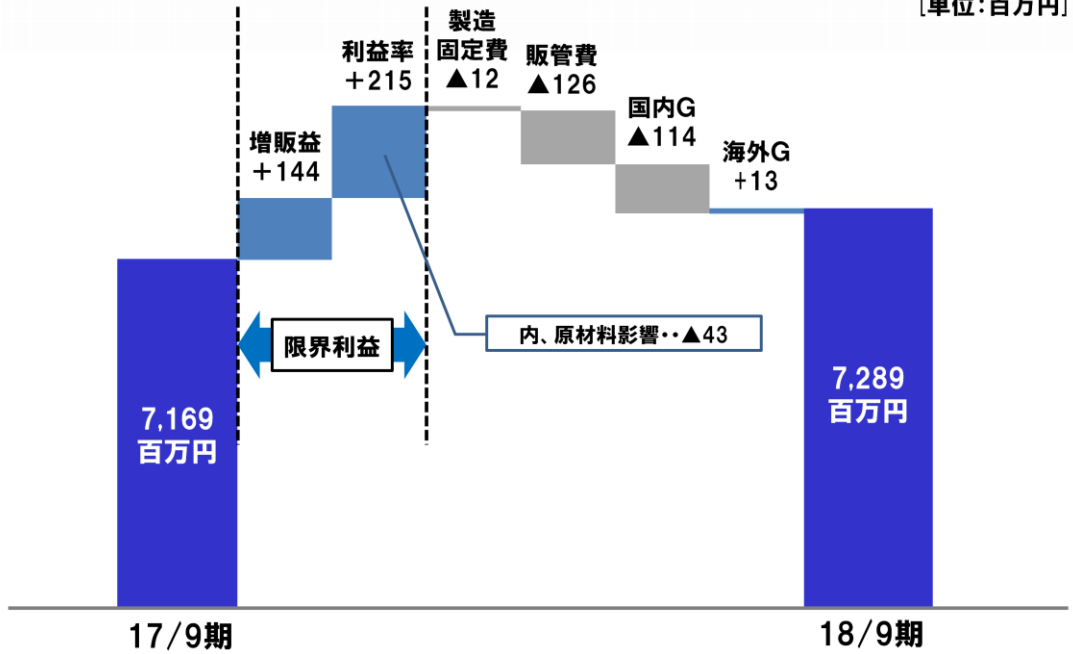
この結果、差し引き2億6,600万円、利益が増加いたしました。

# 1. 利益増減(建装建材) <17/9期vs.18/9期>

AICA

配賦不能営業費用控除前営業利益

[単位:百万円]



10

続いて、建装建材セグメントです。

利益の改善要因は、  
アイカ工業単体の増販益や売価差、等で  
3億7,200万円の増益要因がありました。

一方、利益減少要因といたしましては、  
販管費の増加、国内グループ会社の減益等で、  
2億5,200万円の減益要因がありました。

この結果、差し引き1億2,000万円、利益が増加いたしました。

1. 2019年3月期 第2四半期実績
- 2. 2019年3月期 通期計画**
3. セグメントの実績および方策
  - 3-1 化成品セグメント
  - 3-2 建装建材セグメント
4. 海外事業の実績および計画
5. 中期経営計画C&C2000の進捗
6. 配当について

続いて、今期の通期業績計画について御説明いたします。

## 2. 2019年3月期 経営環境予測

AICA

### 国内建設市場

※アイカ需要期へタイムラグ調整済み

2018年3月期(実績)	住宅:▲0.3%	非住宅:+3.1%
2019年3月期(期初予想)	住宅:▲2.2%	非住宅:+1.2%
2019年3月期(最新予想)	住宅:▲1.7%	非住宅:+2.2%

### 海外市場

アジア圏を中心に底堅い成長を持続

### 為替換算レート

※各国通貨建てのため、ドル建ての子会社は僅か

2018年3月期(実績)	1USD=112.38円
2019年3月期(期初想定)	1USD=105.00円
2019年3月期(最新想定)	1USD=110.00円

### 国産ナフサ価格

※すべての原材料がナフサに連動するわけではない

2018年3月期(実績)	40,500円/kl
2019年3月期(期初想定)	46,500円/kl
2019年3月期(最新想定)	51,750円/kl

12

今期の経営環境についてですが、

当社の主力市場である国内建設市場におきましては、住宅は貸家の供給過多による一服感などにより前年比で1.7%程度、減少すると想定しています。

非住宅市場は、五輪特需やインバウンド効果によるホテルの着工増、首都圏オフィスの大量竣工などにより、2.2%の拡大を予想しています。

一方、海外市場については、引き続き中国・アセアンを中心とした国々の成長持続に伴い、接着剤のほか、高品質のメラミン化粧板の需要が拡大すると見込んでおります。

また、為替・ナフサ価格の前提はご覧の通りです。

## 2. 2019年3月期計画

AICA

[単位:百万円]

	2018/3期 実績		2019/3期 計画			対前期
	金額	利益率	金額	利益率	伸率	増加額
売上高	163,726	-	185,000	-	13.0%	21,273
営業利益	19,092	11.7%	20,800	11.2%	8.9%	1,707
経常利益	19,600	12.0%	21,000	11.4%	7.1%	1,399
当期純利益※	11,996	7.3%	13,400	7.2%	11.7%	1,403
R O E	10.1%	-	10.6%	-	-	-
R O A	6.8%	-	6.8%	-	-	-
一株当たり純利益	183.7円	-	205.2円	-	-	-
一株当たり株主資本	1,880.1円	-	1,987.4円	-	-	-
設備投資額	45.2億円	-	80.0億円	-	-	-
減価償却費	35.5億円	-	40.0億円	-	-	-
研究開発費	28.5億円	-	32.2億円	-	-	-

※:親会社株主に帰属する当期純利益

13

今期の通期業績計画はご覧のとおりです。

国内の住宅市場において、着工件数の減少が見込まれることと、

海外市場においては、  
中国および東南アジア地域を中心に  
産業用樹脂の需要が堅調であるものの、  
原材料高騰の影響が利益を押し下げる厳しい状況が続くと見えています。

値上げの浸透による増益効果も見込まれるものの、  
市場環境が不透明であることから、  
通期計画は据え置くことといたしました。

## 2. 2019年3月期 通期セグメント別業績計画

AICA

[単位:百万円]

	売上高			営業利益			
	2018/3期 実績	2019/3期 計画	差異	2018/3期 実績	2019/3期 計画	差異	
化成品	82,911	103,200	20,288	6,537	7,665	1,127	金額
				7.9%	7.4%	▲0.5%	利益率
建装建材	80,815	81,800	984	15,623	15,829	205	金額
				19.3%	19.4%	0.0%	利益率
(配賦不能営業費用→)				▲ 3,068	▲ 2,694	374	金額
合計	163,726	185,000	21,273	19,092	20,800	1,707	金額
				11.7%	11.2%	▲0.5%	利益率

14

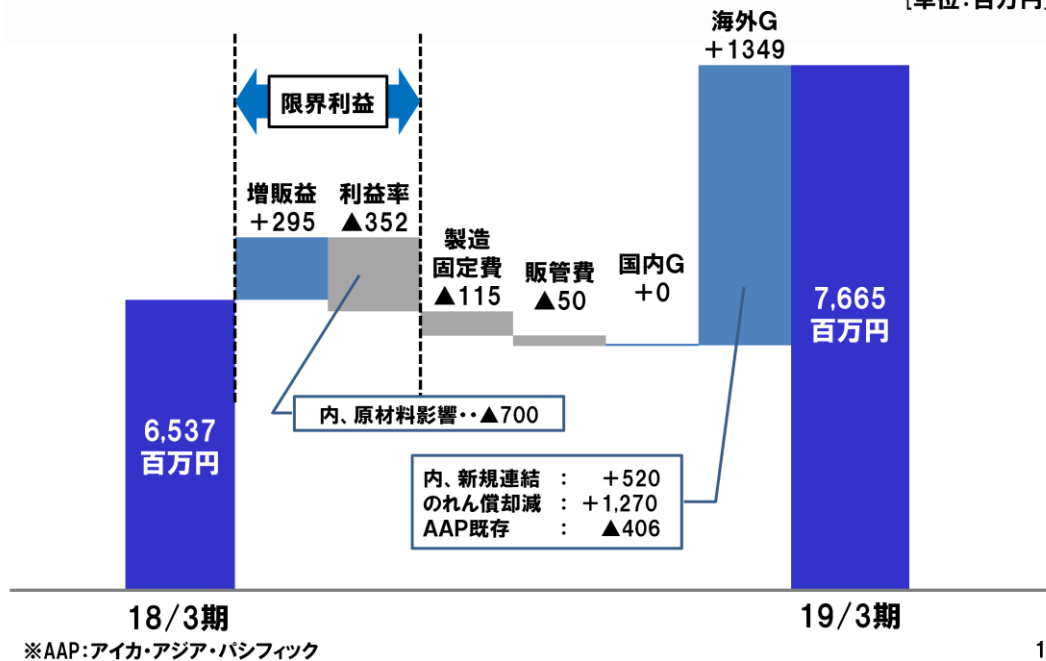
通期のセグメント別の売上高・営業利益の計画と、前期との比較はスライドの通りです。

## 2. 利益増減計画(化成品) <18/3期vs.19/3期>

AICA

配賦不能営業費用控除前営業利益

[単位:百万円]



このスライドは、化成品セグメントにおける2018年3月期と2019年3月期の営業利益見通しの差異を要因別に分析したものです。

増販益やアイカ・アジア・パシフィックを中心とした海外グループ会社の増益等により16億4,400万円の利益を増加させる一方、

原材料価格高騰による利益率の低下、人件費増による製造固定費や販管費の増加等により5億1,700万円の利益減が見込まれますが、

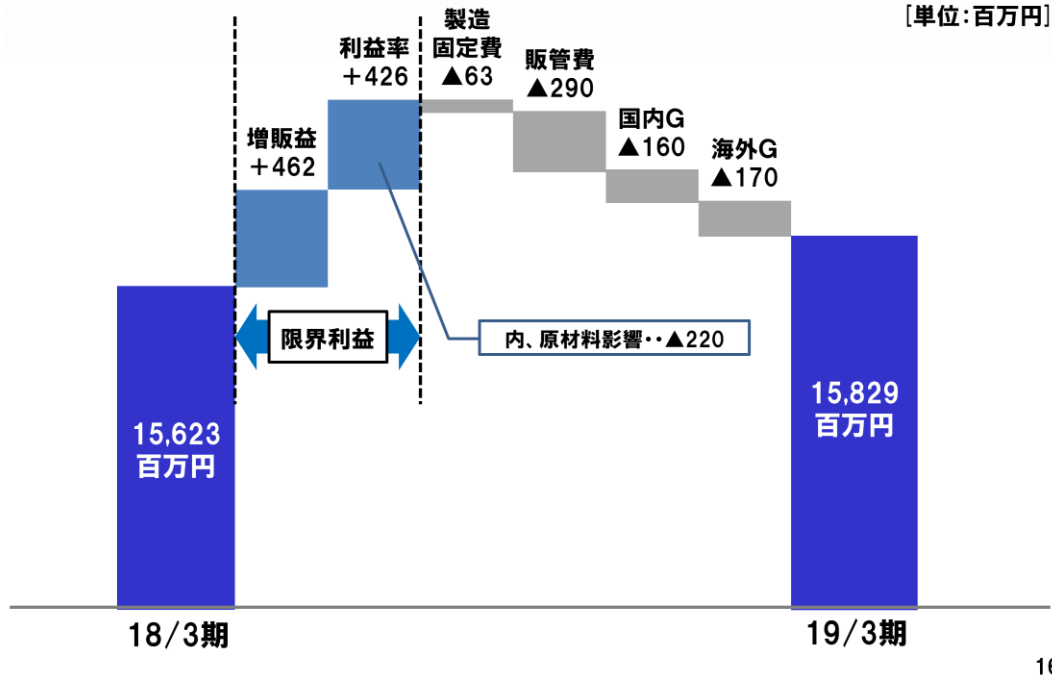
前期に比較して11億2,700万円増の、営業利益76億6,500万円を確保する計画を進めてまいります。

## 2. 利益増減計画( 建装建材 ) < 18/3期vs.19/3期 >

AICA

配賦不能営業費用控除前営業利益

[単位:百万円]



16

続いて、建装建材セグメントです。

増販益やコストダウンによる利益率の改善により  
8億8,800万円の利益を増加させる一方、

人員増による固定費の増加や、物流費の増加、  
グループ会社の減益等により  
6億8,300万円の利益減が見込まれます。

前期に比較して2億 500万円増の、  
営業利益158億2,900万円を確保する計画で進めてまいります。



1. 2019年3月期 第2四半期実績
2. 2019年3月期 通期計画
3. セグメントの実績および方策
  - 3-1 化成品セグメント
  - 3-2 建装建材セグメント
4. 海外事業の実績および計画
5. 中期経営計画C&C2000の進捗
6. 配当について

続いて、  
セグメント別の実績と方策を、  
ご説明いたします。

## 化成品 商品群別売上計画(連結)

	2018/3期(実績)		2019/3期(実績・計画)			
	上半期	通期	上半期実績	伸率	通期計画	伸率
接着剤	258.2億円	539.7億円	307.0億円	18.9%	621.0億円	15.1%
AAP	191.2億円	405.6億円	240.9億円	25.9%	488.0億円	20.3%
建設樹脂	46.8億円	95.2億円	46.4億円	▲1.0%	94.3億円	▲1.0%
機能材料	48.8億円	98.0億円	115.8億円	137.2%	219.0億円	123.4%
その他	44.8億円	96.1億円	52.4億円	16.8%	97.7億円	1.7%
合計	398.8億円	829.1億円	521.7億円	30.8%	1,032.0億円	24.5%

※AAP:アイカ・アジア・パシフィック

18

まず、化成品セグメントです。  
このセグメントは「接着剤」、「建設樹脂」、  
非建設分野として注力している「機能材料事業」  
で構成しています。

上半期の実績および、通期の計画は、ご覧のとおりです。

### 3-1 化成品セグメント 実績(接着剤)

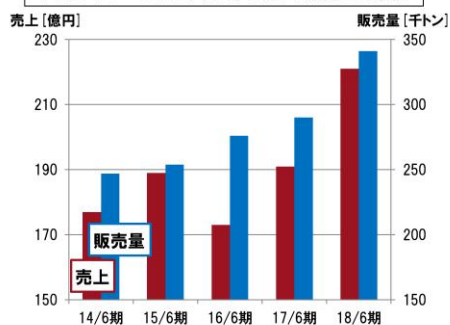
AICA

#### 海外:好調

##### ■数量増および原材料価格転嫁で増収

- ・AAP中国の産業用樹脂を中心に数量増
- ・新規連結タイ・ケミカル社 (TCC) 売上18.2億円寄与
- ・AAP×AICAシナジー、9.6億円実績化  
(機能材料事業含む)

アイカ・アジア・パシフィック (AAP) の売上・販売量の推移



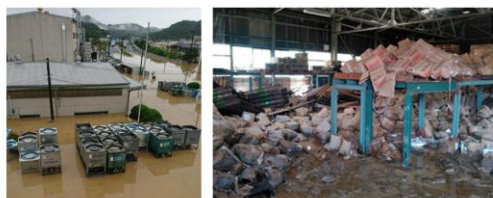
#### 国内:横ばい

##### ■施工用接着剤・産業用フェノール樹脂好調

- ・合板用・研磨布紙用フェノール樹脂 好調
- ・AS商品(壁面タイルはく落対策接着剤) 好調
- ・集材用接着剤 低迷

##### ■広島工場の復旧へ注力

- ・1.5mの浸水被害。BCPに沿って8週間で復旧
- ・愛知・福島・群馬・兵庫での代替生産が機能



売上:307億円(対前年118.9%)

海外(東アジア・東南アジア)需要取り込み好調

※AAP:アイカ・アジア・パシフィック

19

接着剤については、海外では、アイカ・アジア・パシフィックが、中国・タイ・インドネシアにおける繊維板用樹脂・産業用樹脂の需要を取り込むことができ、好調に推移しました。

販売量も、想定以上の速度で成長しています。

国内においては、施工現場向けのタイル貼り用接着剤や、産業用のフェノール樹脂が好調に推移しましたが、

平成30年7月豪雨で、アイカ工業の接着剤の約1/4を生産する広島工場が1.5mの浸水被害にあい、約2ヶ月弱、生産が停止することとなりました。

BCPが機能し、愛知・福島・群馬・兵庫の工場代替生産を行うことにより、供給は、ほぼ止めることなく、対応することができましたが、代替生産と復旧活動には、多くの労力を必要とし、国内の接着剤の売上は、ほぼ横ばいで推移しました。

### 3-1 化成品セグメント 実績(建設樹脂)

AICA

ジョリパット  
(塗り壁材)



- 低迷
- ・新築ハウスメーカー向け 低迷
- ・リフォーム向け 低迷

ジョリエース  
(塗床材)



- 好調
- ・食品工場向け 好調
- ・住宅ベランダ用途 低迷

ジョリシール  
ダイナミックレジン  
(補修・補強分野)



- 低迷
- ・シール材 低迷
- ・コンクリート片はく落防止材 好調

売上:46億円 (対前年99.0%)

ジョリエース...工場需要増

補修・補強材...昨年大型案件の反動減

20

次に建設樹脂です。

外装・内装仕上塗材「ジョリパット」は、職人不足の影響から施工費が上昇し、新築向け、リフォーム向けともに前年を下回る結果となりました。

また、塗床材は、国際的な食品安全衛生基準「ハサップ」に対応した食品工場向け高機能塗り床材「アイカピュール」が、工場着工増の影響を受け好調で、前年を上回りました。

一方、「ジョリシール」「ダイナミックレジン」は、コンクリート片のはく落防止材である「クリアガード工法」が好調でしたが、昨年の大型案件の反動減があり「ジョリシール」が低迷し、前年を下回りました。

これらの結果、建設樹脂全体としては、前年を下回りました。

### 3-1 化成品セグメント 実績(機能材料)

AICA

<p><b>ホットメルト・機能性アクリル</b></p>  <p>■ <b>低迷</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ヘッドランプ用シール材 →好調</li> <li>・太陽光パネル用途 →低迷</li> </ul>	<p><b>有機微粒子</b></p>  <p>■ <b>横ばい</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・国内化粧品用途 →好調</li> <li>・塗料向け改質材 →好調</li> </ul>
<p><b>UV樹脂・シリコーン</b></p>  <p>■ <b>低迷</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・シリコーン原料不足 →低迷</li> <li>・電子材料用途 →低迷</li> </ul>	<p><b>アクリル・コンパウンド</b></p>  <p>■ <b>好調</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・紙/粘着、塗料用途 →好調</li> <li>・手袋内面処理剤 →好調</li> </ul>
<p><b>エバモア社</b></p>  <p>■ <b>新規連結開始</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ウレタン製品 →数量増。ベトナム向けの輸出が好調</li> <li>・UV樹脂製品 →数量増。原材料高騰の影響を受け、減益</li> <li>・売上高:67.2億円 営業利益:1.0億円</li> </ul>	
<p><b>売上:115億円 (対前年237.2%)</b></p> <p><b>アクリル・コンパウンド・・・好調      エバモア社・・・新規連結寄与</b></p> <p>※エバモア社(EMC):エバモア・ケミカル・インダストリー</p>	

21

次に機能材料です。

「ホットメルト・機能性アクリル」はヘッドランプ用シール材や衛生材向けホットメルト接着剤が新規採用を獲得し復活の兆しを見せているものの、太陽光パネル向けシール材が低迷し、前年を下回りました。

有機微粒子については、国内の化粧品用途や、国内外の塗料向けの改質材が好調で、前年並みの高い売上を維持しました。

「UV樹脂・シリコーン」は、中国の環境規制の強化に端を発するシリコーン原料の供給不足問題から、前年を下回りました。

「アクリル・コンパウンド」は、手袋用途、紙・粘着剤用途、塗料用途などが好調で前年を上回りました。

また、今期より新規連結を開始した台湾のエバモア社、略してEMCは、原材料価格高騰の影響を受けたものの、数量ベースでは成長し、売上高67.2億円、営業利益1.0億円の寄与でした。

これらの結果、機能材料事業全体は、前年を上回りました。



### 3-1 化成品セグメント 方策(接着剤)

#### 海外

##### ■ 既存ビジネスの拡大

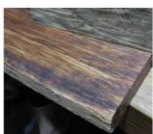
- ・AAP※(中国・タイ・インドネシア)で設備投資
- ・中国の環境規制への対応  
→木材の代わりに竹を用いたウッドデッキや  
木工製品向けのバインダーとなる樹脂



竹

→ 粉碎

↓ 樹脂と混合



フロア・木工製品

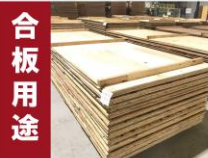
← 圧縮

・タイ・ケミカル社(TCC)の新規連結

#### 国内

##### ■ フェノール樹脂事業の拡大

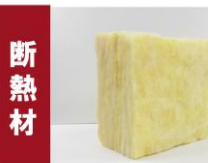
- ・合板向け接着剤の需要、継続刈取り
- ・フェノール樹脂事業部  
⇒断熱材・成形・研磨布紙市場の市場拡大



合板用途



研磨用途



断熱材



通期売上計画:621億円(対前年115.1%)

海外ビジネスの拡大 フェノール樹脂ビジネスの合併効果

※AAP:アイカ・アジア・パシフィック

続きまして、今後の重点方策についてご説明します。

海外の接着剤については、アイカ・アジア・パシフィック、略してAAPを中心に、既存ビジネスの拡大を図ります。

特に中国では、環境問題意識の高まりから、木材のかわりに、成長が早く、豊富な資源である「竹」を材料とした「建材」や「木工製品」が急拡大しています。

AAPは、竹用のフェノール樹脂が大きく伸びておりますが、これを更に伸ばしていく計画です。

また、タイ・ケミカル社、略してTCCの新規連結も第2四半期から開始しております。

国内については、フェノール樹脂事業部を中心に、群馬・愛知・広島の3つの工場を活用して、合板、研磨材、断熱材など、様々な用途においてシェアを拡大してまいります。

### 3-1 化成品セグメント 方策(建設樹脂)

AICA

#### ■改修分野の強化・AS商品(アイカソリューション商品)の拡販

**ジョリパット**  
(塗り壁材)

ジョリパット施工店会 活用  
改修向け新商品 上市

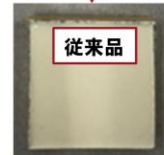
**ジョリエース**  
(塗床材)

アイカピュール ピュールハードAH工法 拡販

紫外線による変色 低減 工期短縮(目地処理不要)



紫外線照射



**ダイナミックレジン**  
(補修・補強材)

外壁タイルはく落防止タフレジンクリアガード工法 拡販  
オフィスビルクライアントへの営業活動 強化

通期売上計画:94.3億円(対前年99.0%)

改修市場 注力 塗り床需要・補修補強市場 取り込み

23

建設樹脂については、

改修分野の強化や、アイカソリューション商品、略してAS商品の拡販に注力してまいります。

このアイカソリューション商品とは、国内の職人不足問題や、インフラの老朽化問題など、社会課題解決型の製品群を指します。

外装・内装仕上塗材「ジョリパット」は、

全国に広がるジョリパット施工店会を活用し、

改修向けの新商品を上市して、リフォーム市場を獲得していきます。

また、塗り床では、紫外線による変色を抑えた高耐候塗り床材

「アイカピュール ピュールハードAH工法」を提案し、

需要を取り込んでまいります。

この商品は、目地処理が不要で、工期短縮・職人不足対策にも対応した業界初の商品となります。

補修・補強分野では

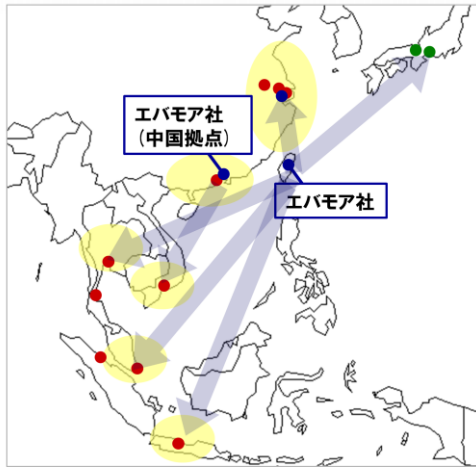
外壁タイルのはく落防止工法を、オフィスビルオーナーに訴求するクライアント活動を強化し、売上拡大を図ります。

### 3-1 化成品セグメント 方策(機能材料)

AICA

#### エバモア社(EMC※)

・AAP※の拠点を活かしEMC製品を拡販



#### ホットメルト・機能性アクリル

- ・ヘッドランプシール材向けホットメルト:  
→製造能力増強
- ・衛生材向けホットメルト:  
→日本メーカーの国内外工場へ展開

#### アクリル・コンパウンド

- ・AAP※連携により東南アジア展開

#### 有機微粒子

- ・塗料改質材:欧米・東アジア輸出強化
- ・好調な国産化粧品向け、丹波工場増産

#### UV樹脂・シリコーン

- ・有機EL用途・スマートフォン用途UV樹脂  
海外顧客の獲得
- ・非電材分野(車載・ネイル用途)も注力

通期売上計画:219億円(対前年223.4%)

M&Aシナジー 海外展開 供給体制の構築

※AAP:アイカ・アジア・パシフィック ※エバモア社(EMC):エバモア・ケミカル・インダストリー

24

機能材料事業については、  
今期より新規連結した台湾のエバモア社と、  
アイカ工業・AAPグループのシナジーを追求していきます。

また、既存商品群については、  
海外展開、製造拠点の最適化、伸張市場における商品開発  
に注力していきます。





機能材料事業については、特に自動車関連に注力してまいります。

アイカ工業の展開する自動車向け接着剤は、燃料フィルター用エポキシ、シート・カーペットバックング材のアクリル、ドア内装用のウレタン、水系ゴム、溶剤ゴム系接着剤等があります。

ヘッドランプ向けのホットメルトは国内シェア50%程度あり、また、現在、中国・タイで現地生産を展開しアジア全域に供給しています。

自動車内装用に高耐熱グレードのウレタン樹脂やリサイクル性ホットメルト、排水など環境に対応したUV樹脂を自動車部材メーカー向けに開発・販売していく予定です。

自動車向け接着剤・樹脂製品の売上は、化成品セグメント全体で年間25億円程度ですが、中計最終年度の2020年度には35億円規模へ拡大する計画です。

今期より新規連結を開始したエバモア社やタイ・ケミカル社の買収の狙いも、この分野での技術的なシナジーや地理的補完性を狙ったものです。

グループ一丸となり、拡販に努めてまいります。

## 建装建材 商品群別売上計画(連結)

	2018/3期(実績)		2019/3期(実績・計画)			
	上半期	通期	上半期実績	伸率	通期計画	伸率
メラミン化粧板	77.0億円	166.3億円	80.6億円	4.6%	171.5億円	3.1%
ボード フィルム等	65.4億円	143.4億円	64.9億円	▲0.7%	143.0億円	▲0.3%
セラー	92.4億円	191.8億円	91.6億円	▲0.8%	192.0億円	0.1%
不燃建材	43.6億円	92.5億円	46.7億円	7.1%	97.5億円	5.4%
カウンター ポストフォーム	74.7億円	156.3億円	76.2億円	2.0%	159.0億円	1.7%
建具 インテリア建材	27.8億円	57.6億円	26.2億円	▲5.8%	55.0億円	▲4.6%
合計	381.2億円	808.1億円	386.5億円	1.4%	818.0億円	1.2%

26

続いて建装建材セグメントです。

このセグメントは、「メラミン化粧板」、「ボード・フィルム等」、「セラー」、「不燃建材」、「カウンター・ポストフォーム」、「建具・インテリア建材」で構成しています。

上半期の実績および、通期の計画は、ご覧のとおりです。

## 3-2 建装材セグメント 実績

AICA

### ■ 国内建設市場の市場環境

※アিকা需要期へずらし済み		
期初予想	住宅: ▲2.5%	非住宅: +0.9%
上期実績	住宅: ▲3.6%	非住宅: +5.1%
下期予想	住宅: +0.0%	非住宅: ▲0.7%
通期予想	住宅: ▲1.7%	非住宅: +2.2%



[住宅] 底堅い需要取込み  
[ホテル・保育園・工場]  
伸張市場獲得  
[オフィス] 回復基調



売上: 386億円 (対前年101.4%)

アিকাテック建材×アিকা工業シナジー寄与 非住宅市場需要取込

27

国内の建設市場は、  
住宅着工件数が減少しましたが、  
非住宅市場が回復し、  
建装建材事業全体では、堅調に推移しました。

住宅着工の減少をカバーする為の、ホテル・育児施設・  
工場など伸張している非住宅市場への営業活動が  
奏功しております。

### 3-2 建装建材セグメント 実績

AICA

#### ■M&Aシナジーの推移

上半期売上高 [億円]



シナジー創出



□汎用不燃板「ルナライト・カラー」



汎用的なラインナップ



メラミン同色のバリエーションに

□調湿建材「モイス」



素材1柄のみのラインナップ



デザイン性 付与  
小ロット梱包

売上: 386億円 (対前年101.4%)

アイカテック建材×アイカ工業シナジー寄与 非住宅市場需要取込

※ATK:アイカテック建材 2015年10月より連結化

28

また、2015年10月より  
アイカグループに加わったアイカテック建材の商材は、  
アイカ工業が強みをもつデザイン性の付与や、  
メラミン化粧板やセラールなどアイカの持つ販路に乗せることにより  
シナジーが発揮され、建装建材セグメントの成長を牽引しました。

## 3-2 建装建材セグメント 方策

AICA

### ■改修市場の強化 およびAS商品拡販

#### ■トイレ向け商品拡販

「キッズ洗面セット」  
「ラバトリーフィット」

省施工

子育て支援



#### ■浴室改修パネル

工期短縮

廃材削減

客室稼働  
改修



#### ■マグネットメラミン化粧板



長寿命化

省施工

美観アップ

建装建材セグメント売上高: 818億円 (対前年101.2%)

伸張市場へAS商品の拡販 オリンピック需要の刈取り

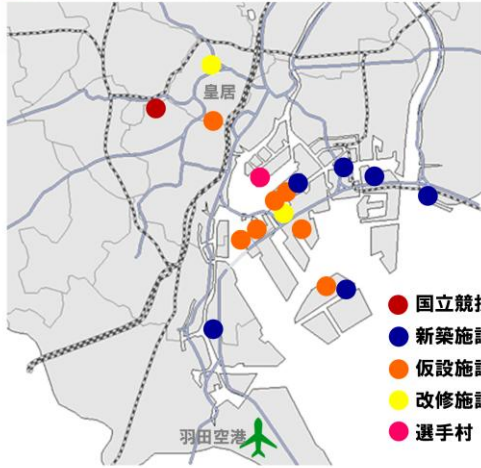
※AS商品: アイカソリューション商品の略。社会課題解決型の商品群

29

建装建材セグメントの今後の重点方策としては、  
着工面積の増減に左右されにくい体質を構築する為、  
改修分野の強化、AS商品の拡販を推進してまいります。  
キーワードは、  
「省施工」「廃材削減」「職人不足対応」  
「物流費削減」「工期短縮」「子育て支援」などです。

### 3-2 建装建材セグメント 方策

#### ■ オリンピック需要の刈取り



- 競技施設等の新築・増改築・改修
- 今期～来期にかけ、納入がピーク

営業活動強化

トイレ シャワールーム 更衣室 内外装

トイレブース セラール 不燃建材 洗面カウンター  
ポストフォーム 人工大理石



オリンピック関連施設として都心で計画が発表されている施設マップ  
※全ての物件に必ず当社製品が使用されるというわけではありません

建装建材セグメント売上高：818億円（対前年101.2%）

伸張市場へAS商品の拡販 オリンピック需要の刈取り

また、  
納入時期を迎えるオリンピック関連施設についても、  
確実に刈り取ってまいります。

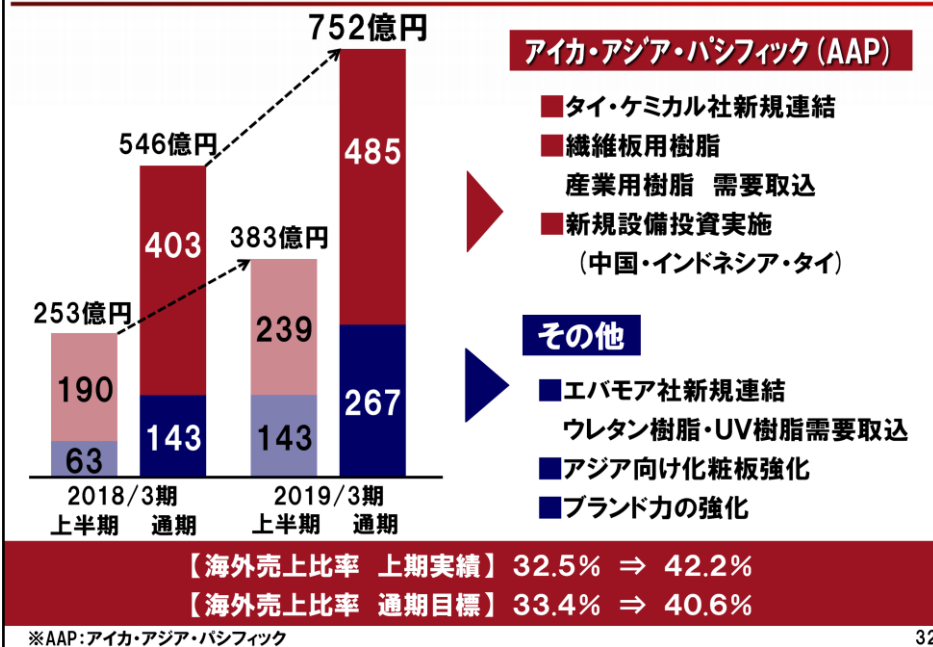
1. 2019年3月期 第2四半期実績
2. 2019年3月期 通期計画
3. セグメントの実績および方策
  - 3-1 化成品セグメント
  - 3-2 建装建材セグメント
- 4. 海外事業の実績および計画**
5. 中期経営計画C&C2000の進捗
6. 配当について

続いて、  
海外事業の現況と方策をご説明いたします。



#### 4. 海外事業の実績および計画

AICA



2019年3月期第2四半期の海外事業は、アイカ・アジア・パシフィックが、アジア・太平洋地域の繊維板用樹脂や産業用樹脂の需要を取り込むことができました。

また、東南アジアにおけるメラミン化粧板販売数量も伸び、加えて、エバモア社の新規連結効果もあり、売上高は383億円となりました。

引き続き中国・インドネシア・タイ等のアイカ・アジア・パシフィック拠点において繊維板用樹脂、産業用樹脂の需要を取り込むと共に、アジア地域におけるウレタン樹脂・UV樹脂・メラミン化粧板のシェア拡大を図ってまいります。

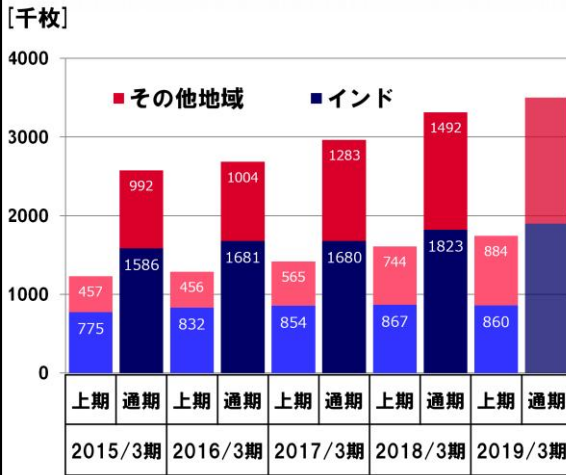
海外売上高は、38%増の752億円、海外売上比率は40.6%を計画しております。



## 4. 海外事業 トピックス (海外化粧板事業)

AICA

メラミン化粧板 海外販売枚数の推移



販売網・製造能力の強化



アイカ・ラミネーツ・ベトナム(ALV)  
2017年12月 設立  
2019年 4月 化粧板工場稼動開始  
投資額:約22億円



アイカ・アジア・ラミネーツ・ホールディング社(AALH)  
2018年1月設立  
投資額:約3.8億円  
\*海外建装建材事業の  
ヘッドクォーター機能

【メラミン化粧板海外販売枚数】 上半期実績 対前年106.9%  
今期計画 対前年106%

33

海外におけるメラミン化粧板事業は、  
インドの子会社においては、国内向けは一般消費者向けリテールが  
伸び悩み苦戦しましたが、中東向けの輸出が拡大し、  
売上を伸ばすことができました。

その他地域においては、  
インドネシアやベトナムを中心に、販売数量が伸びています。

昨年12月には、この旺盛な化粧板需要に対応する為に、  
アイカ・ラミネーツ・ベトナムを設立しました。

現在、建設中の新工場が、2019年4月に稼動を開始すれば、  
海外でのメラミン化粧板製造能力は現状の1.3倍に  
拡充する予定です。

また、2018年1月に設立した、  
アジア地区におけるメラミン化粧板の販売統括会社である  
タイのアイカ・アジア・ラミネーツ・ホールディング社は、  
4月から本格稼動を開始しております。

海外の化粧板用ホームページを立ち上げるなど  
アジア地域におけるアイカブランドの向上と、  
現地における設計指定力を強化しています。

1. 2019年3月期 第2四半期実績
2. 2019年3月期 通期計画
3. セグメントの実績および方策
  - 3-1 化成品セグメント
  - 3-2 建装建材セグメント
4. 海外事業の実績および計画
5. 中期経営計画C & C2000の進捗
6. 配当について

続いて、  
中期経営計画の進捗を  
ご報告いたします。

## 5. 中期経営計画 (2018/3期-2021/3期) の進捗

AICA



項目	2017/3期 (実績)	2018/3期 (実績)	2019/3期 (計画)	2021/3期 (計画)
売上高	1,516億円	1,637億円	1,850億円	2,000億円
経常利益	183億円	196億円	210億円	220億円
ROE	9.9%	10.1%	10.6%	10%以上
海外売上比率	30.8%	33.4%	40%以上	35%以上

中期経営計画 目標2,000億円(年率7%成長)  
グループ一丸となり推進

35

中期経営計画の進捗はスライドの通りです。  
東京オリンピックが行われる2021年3月期には、  
売上高2000億円、経常利益220億円を達成する目標です。

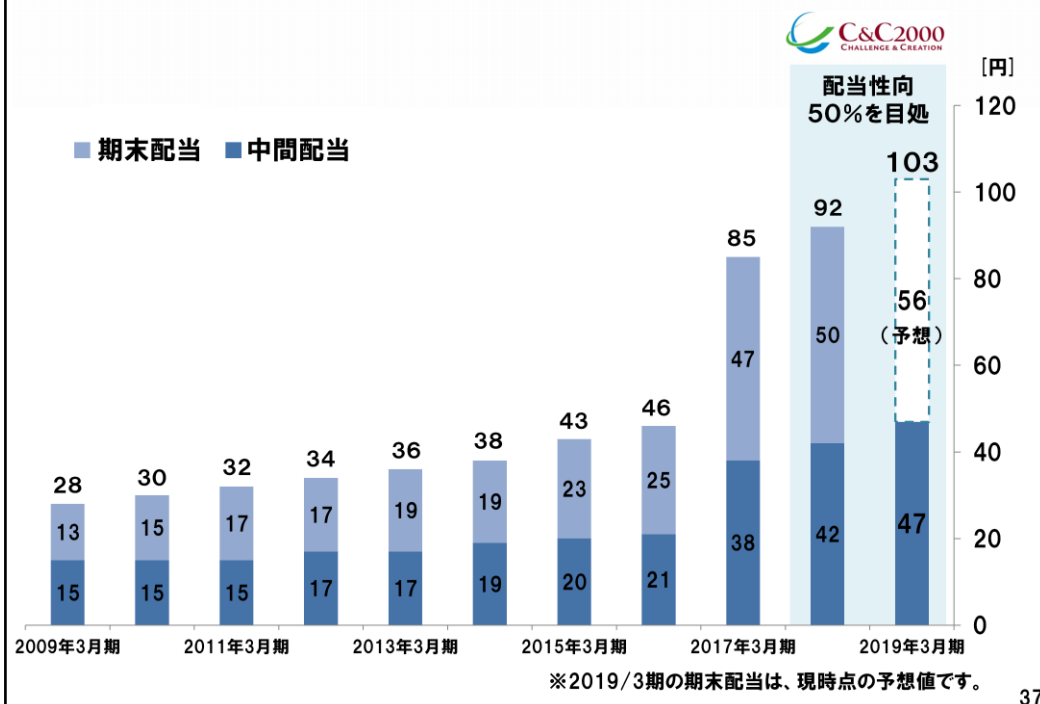
目標の必達に向け、グループ一丸となり  
まい進する所存です。

1. 2019年3月期 第2四半期実績
2. 2019年3月期 通期計画
3. セグメントの現況および方策
  - 3-1 化成品セグメント
  - 3-2 建装建材セグメント
4. 海外事業の現況および方策
5. 中期経営計画C&C2000の進捗
6. 配当について

最後に、  
配当についてです。

## 6. 配当について

AICA



37

当社は、株主の皆さまへの利益還元と会社の持続的な成長を実現するため、各期の連結業績、配当性向および内部留保を総合的に勘案したうえで配当を行ってまいります。

今中期経営計画「C&C2000」においては、配当性向50%を目処に、連結業績に連動した株主還元を実施しております。

2019年3月期の1株あたり中間配当は、期初に公表しておりましたとおり、47円にて決議しております。

期初の予定通り、期末配当金は56円、年間配当金額は103円を予定しております。



## **アイカ工業株式会社**

38

以上で私の説明を終わらせて頂きます。

今後とも、継続的に情報開示に努めてまいりますので、

何卒、ご指導、ご鞭撻のほど、よろしくお願い申し上げます。

ご静聴ありがとうございました。